# БРИФ курса – часть 1

ПОСЛЕ части 1 УЧАСТНИКИ смогут:

замечать условия и ситуации, когда наши решения могут быть подвержены иррациональным искажениям и ошибкам

снижать воздействия когнитивных искажений и предубеждений на принимаемые решения -- создавать условия для принятия более рациональных

принимать решения, уместно опираясь на интуицию и эмоции

замечать условия, при которых групповые решения могут быть искажены

организовать коллективное обсуждение решений с меньшими рисками ошибок

Для того чтобы делать перечисленное, участники   
по итогам части 1 будут:

|  |  |
| --- | --- |
| Знать | * Как мозг принимает решения? Какие процессы стоят за нашим выбором. Особенности Системы 1 и Системы 2 при принятии решений * Какие систематические искажения влияют на наши суждения – ловушки Якоря, ловушка Доступности, ловушка Репрезентативности * Как влияет на наше решение формулировка проблемы, описания вариантов и условия принятия решений – эффект Контекста, эффект Владения, ловушка Стаус-кво и Эскалация обязательств * Как мы иногда иррационально оправдываем принятые решения – ловушки Подтверждения и излишней Уверенности * Какова роль эмоций в принятии решений * При каких условиях интуиция дает верные ответы, а когда – подсказывает ошибки * Компоненты Цепи Качественного Решения – Decision Quality Chain * Каковы закономерности наших действий при принятии решений в группе – влияние Конкуренции, Конформности и Авторитета * Симптомы Группомыслия и их вред для группового принятия решений * Приемы организации обсуждения, снижающие вероятность Группомыслия без ущерба для Согласия и готовности действовать |
| Уметь | * Опознавать, как условия, формулировки проблем и вариантов ведут нас к принятию иррациональных решений * Создать условия, «подталкивающие» к принятию рационального решения в ситуациях, когда хочется принять иррациональное: переформулировать задачу или варианты * Замечать влияние свих эмоций на принятие решений и регулировать это влияние * Пользоваться фреймворком Цель Качества Решений – Decision Quality Chain * Подмечать действия, повышающие риск ошибок и трудностей при принятии Групповых решений * Использовать приемы продуктивного группового обсуждения |
| Считать, что | * Мозг действует по законам, которые мы не всегда осознаем и не всегда можем контролировать * Мы подвержены влиянию когнитивных искажений и предубеждений, а также групповому влиянию * Можно построить процесс принятия решений так, чтобы снизить влияние искажений, предубеждений и эффектов группы |

Первую часть программы ведет коллектив авторов, в котором участвуют специалисты Высшей Школы Экономики:

Ключарев Василий, директор Института когнитивных нейронаук, профессор, <https://www.hse.ru/org/persons/84236477>

Паниди Ксения, доцент, PhD, <https://www.hse.ru/org/persons/61713220>

Белянин Алексей, заведующий Международной лабораторией экспериментальной и поведенческой экономики, PhD, <https://www.hse.ru/org/persons/131721>

# БРИФ курса – часть 2

ПОСЛЕ части 2 УЧАСТНИКИ смогут НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ:

находить системные решения производственных проблем и достижения стратегических целей

планировать действия по достижению целей с учетом внешних и внутренних факторов

учитывать закономерности мышления в своей управленческой практике

Для того чтобы делать перечисленное, участники   
по итогам части 2 будут:

|  |  |
| --- | --- |
| Знать | * 6 правил формулирования проблемы, Концепцию К.В.Н * Законы и принципы функционирования систем * GAP – анализа * ТОС. Критерии проверки логических построений (КПЛП) * ТОС. Дерево текущей реальности (ДТР) * Правило 3Х3 * SWOT анализ как инструмент разработки решений * Методы многокритериального выбора * Ловушки мышления «Идти вглубь», «Вертеть в голове», «Архангельские плачи», «Стоп игра», «Забегать вперед». |
| Уметь | * Формулировать проблему в соответствии с 6-ю правилами * Задействовать Систему 2 при решении производственных проблем * Использовать законы и принципы функционирования систем для управления организационными процессами * Рассматривать проблему в организационном контексте, используя GAP анализ * Использовать КПЛП для рассмотрения причин возникновения проблемы * Использовать ДТР для поиска корневой причины * Проверять достоверность информации используя Правило 3Х3 * Использовать SWOT анализ для разработки решений * Выбирать оптимальное решение * Распознавать ловушки мышления «Идти вглубь», «Вертеть в голове», «Архангельские плачи», «Стоп игра», «Забегать вперед». |
| Считать, что | * Система мышления 2 позволяет найти системное решение производственных проблем * Использование законов и принципов функционирования систем облегчает управление производственными процессами * Рассмотрение проблемы в организационном контексте реализует системный подход * Инструменты Теории ограничения систем (ТОС) позволяют находить системные решения |

# ПОДДЕРЖКА ВНЕДРЕНИЯ

ДО обучения

* Участники получают хрестоматию «Критическое мышление и  
  Problem Solving»
* Мы советуем участникам прочитать книгу «Цель-2. Дело не в везении», [Элияху Голдратт](https://yandex.ru/search/?csg=272%2C5821%2C18%2C20%2C0%2C0%2C0&lr=2&msid=1489134529.78537.22872.20068&text=%D0%AD%D0%BB%D0%B8%D1%8F%D1%85%D1%83%20%D0%93%D0%BE%D0%BB%D0%B4%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%82&nomisspell=1&ento=0oCgpydXcyOTQwMzE3GALiMRJr)
* Участники посмотрят вебинар на тему - «Правила формулирования проблемы»

ПО ИТОГАМ обучения

**ОПЦИЯ:**

**(дополнительный бюджет)**

В конце тренинга участники получают домашнее задание по подготовке SWOT-анализа под актуальные бизнес-цели.

Выполненные домашние задания передают тренеру в электронном виде.

Тренер проверяет выполнение по параметрам:

1. Качество формулировки цели
2. Корректность определения системы и границ системы
3. Корректность заполнения матрицы SWOT-анализа (Сильные стороны, Области развития, Возможности, Угрозы)
4. Обоснованность действий по квадрантам (каждое действие обосновано факторами из внешней и из внутренней среды или их сочетанием)

Тренер передает участникам обратную связь в письменном виде по электронной почте.

# Резюме ведущих ГК «Институт Тренинга – АРБ ПРО»

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Доценко Евгений**  **Консультант, фасилитатор, бизнес тренер**  Магистр наук о поведении человека, Лондонская Школа Экономики  Сертифицированный фасилитатор, Международная ассоциация фасилитаторов  Сертифицированный бизнес-тренер России, уровень – мастер, Национальный аккредитационный совет делового и управленческого образования  Директор по созданию новых продуктов Института Тренинга |
| **Специализация** | * Стратегическое планирование, разработка и проведение стратегических сессий, рабочих встреч под задачу владельцев и топ-менеджеров компаний * Фасилитация сессий по разработке HR-стратегии, формирования корпоративной философии * Обучение и развитие топ-менеджеров, * Реализация организационных изменений |
| **Руководитель проектов  по развитию компетенций** | * Управление изменениями * Принятие решений * Системное и стратегическое мышление * Модульные проекты по развитию топ-менеджеров |
| **Образование** | 1999 г. Санкт-Петербургский Государственный Университет, факультет психологии, Россия  2018 г. Лондонская школа экономических и политических наук (London School of Economics and Political Science), Великобритания |
| **Дополнительная профессиональная подготовка** | * 2019. Immunity to Change Facilitator’s Workshop, Minds@Work, Boston, USA * 2019. ITC Approach for Teams Minds@Work, Boston, USA * 2019: Pinpoint facilitation skills extension workshop, Bruce Rowling, Pinpoint Facilitation Limited, (Великобритания) Pinpoint * 2018. Pepe Nummi. Grape Рeople (Финляндия). Мастерство фасилитации * 2016, Сертификат Практик методологии PROSCI в управлении изменениями ([PROSCI Practitioner](http://www.change-management.com/prosci.htm)), СМС , Великобритания * 2016, Продвинутые навыки фасилитации (Advanced Facilitation Skills), Стратегии лидерства (Leadership Strategies), США * 2016, Сертификация MBTI , Эрнст&Янг корпоративный университет, официальный партнер OPP® (Великобритания) * 2014, Обучение через опыт (Experiential Learning), [MTa](http://www.mtalearning.com/) [Learning](http://www.mtalearning.com/) , Великобритания * 2014, Фасилитация стратегической сессии (Secrets of Facilitating Strategy), Стратегии лидерства (Leadership Strategies), США * 2011, Сертификат на проведение фасилитации по методу [Pinpoint](https://www.pinpoint-facilitation.com/), (Pinpoint Facilitation Limited), Великобритания * 2011, Сертификация по Методологии ROI или Возврат на инвестиции в обучении, ROI Институт ([ROI Institute](http://www.roiinstitute.net/)), США * 2010, Технологии увеличения отдачи от человеческого капитала (Human Performance Improvement), [ATD (до 2014 ASTD)](http://www.astd.org/), США * 2009, Технологии смешанного обучения (Вlended Learning), [ATD (до 2014 ASTD)](http://www.astd.org/), США * 1998, Методическая программа подготовки тренеров, Институт Тренинга, Россия |
| Работает c компаниями | Газпром Нефть, Росатом, Сбербанк, Метинвест, Северсталь, Билайн, Росбанк, Яндекс |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Куценко Вадим  **Фасилитатор, Тренер-консультант**  Master of Business Administration |
| **Специализация** | Обучение и развитие персонала в организации |
| **Ведет программы по развитию компетенций** | * Анализ проблем и выработка решений * Управление изменениями (Д. Коттер) * Внедрение изменений (ADKAR) * Системное и стратегическое мышление * Управление людьми * Ситуационное руководство * Эффективные совещания |
| **Работает  c компаниями** | Росатом, Сбербанк, Роскосмос, Металлоинвест, Интер РАО ЕЭС, Газпром нефть, Ашан, Леруа-Мерлен, Danone, Efes, Jonson & Jonson, Пфайзер, Sanofi, Эбботт, Берингер Ингельхайм, АЛРОСА и др. |
| **Опыт работы до ГК** | * Бизнес-тренер (10 лет) * Исполнительный директор медицинского центра (5 лет) * Врачебный стаж (2 года) * Региональный менеджер ведущей западной фарм. компании (10 лет) |
| **Образование** | * Тихоокеанский Государственный Медицинский Университет * Академия народного хозяйства РФ: MBA по специализации «Маркетинг и управление продажами» |
| **Дополнительная профессиональная подготовка** | * 2019: Pinpoint facilitation skills extension workshop, Bruce Rowling, Pinpoint Facilitation Limited, (Великобритания) [Pinpoint](https://www.pinpoint-facilitation.com/) * 2018. Pepe Nummi. Grape Рeople. Мастерство фасилитации * 2017 Управленческие инструменты для анализа и принятия решений. Goldratt Schools * 2012: Институт Тренинга: Методическая программа подготовки тренеров * 2007: Мастерская Мастерова, Сертификация тренера |